



Alpha No-Code

DIAGNOSTIC IA & AUTOMATISATION

— EXPRESS —

En 4 minutes, obtenez un plan clair pour gagner du temps sans "AI-washing".

OBJECTIF

Identifier où l'IA/automation est rentable chez vous, et quoi lancer en premier.

POUR QUI ?

- Dirigeants / responsables ops, marketing, commercial, service client
- TPE/PME avec tâches répétitives : devis, relances, leads, support, reporting...

CE QUE VOUS RECEVEZ (immédiatement)

- ✓ Score de maturité & priorité
- ✓ Top 3 priorités adaptées
- ✓ Quick wins (7 jours)
- ✓ Plan d'exécution 30 jours
- ✓ Estimation ROI et payback

COMMENT ÇA MARCHE

1. Répondez au questionnaire (4 min)
2. Recevez l'analyse à l'écran
3. Réservez un appel découverte

EXEMPLES DE SUJETS

- Devis & demandes
- Facturation & relances
- Leads & qualification
- Support & triage
- Reporting automatisé

Les estimations servent à prioriser. On valide sur vos données réelles.

MÉTHODOLOGIE DE SCORING

CALCULS CLÉS

```
volume_week = process_volume / 4.33 (si /mois)
              = process_volume (si /semaine)

inefficiency = 0.25 + pain_score × 0.03 + impact_count × 0.03
              (borné entre 0.25 et 0.75)

time_waste_h_week = (volume × minutes_per_item × inefficiency) / 60
                   (borné entre 0.2h et 40h)

annual_savings = time_waste_h_week × hourly_cost × 48 semaines
monthly_savings = annual_savings / 12

automation_% = base_par_process + ajust_douleur + ajust_impacts
              (borné entre 30% et 90%)
              Si budget 0-300€ → plafond 75%

setup_cost = budget_midpoint × setup_multiplier[process]
initial_cost = setup_cost + budget_midpoint

payback_months = ceil(initial_cost / monthly_savings)
                (borné entre 1 et 24 mois)

ROI = ((annual_savings - total_annual_cost) / total_cost) × 100
     (borné entre -80% et +500%)
```

CONSTANTES PAR PROCESS

```
minutes_per_item:
    devis = 12      factures = 8      relances = 5
    leads = 10      support = 7       reporting = 30
    autre = 10

automation_base_pct:
    devis = 50%     factures = 70%    relances = 80%
    leads = 65%     support = 55%     reporting = 60%
    autre = 50%

setup_multiplier:
    devis = 2.5      factures = 2.5    relances = 2.0
    leads = 3.0      support = 3.0     reporting = 3.0
    autre = 2.5
```

MÉTHODOLOGIE DE SCORING (suite)

COÛT HORAIRE PAR SECTEUR

Artisan / BTP	40 €/h
Agence marketing	55 €/h
Intérim / RH	50 €/h
Cabinet HSE / QHSE	60 €/h
Commerce / e-commerce	45 €/h
Services B2B	55 €/h
Autre	50 €/h

BUDGET MIDPOINT MENSUEL

Budget 0 - 300 €	→ midpoint = 200 €/mois
Budget 300 - 900 €	→ midpoint = 600 €/mois
Budget 900 - 2500 €	→ midpoint = 1500 €/mois
Budget 2500 € +	→ midpoint = 3000 €/mois

SCORE DE MATURITÉ (0-10)

Somme de sous-scores :

- Douleur (pain_score / 10)
- Volume de tâches (0-2 pts)
- Impacts identifiés (0-2 pts)
- Urgence déclarée (0-2 pts)
- Pouvoir de décision (0-2 pts)
- Budget disponible (0-1 pt)
- Objectif clair (0-1 pt)

Labels :

- 0-3 : Débutant
- 4-5 : Émergent
- 6-7 : En progression
- 8-9 : Avancé
- 10 : Expert

NIVEAU DE PRIORITÉ

$\text{priority_score} = (\text{pain_score} \times 5) + \text{urgency} + \text{decision} + \text{volume}$

P1 (Urgent) : score ≥ 70 — Action immédiate

P2 (Standard) : score 40-69 — À planifier ce mois

P3 (À planifier) : score < 40 — Backlog

PLAN D'ACTION & RESTITUTION

QUICK WINS (7 JOURS)

1. Centraliser la donnée
→ Un seul point d'entrée pour les demandes/leads/tickets
2. Automatiser une étape simple
→ Création automatique / notification / relance J+3
3. Mettre un mini-dashboard
→ Suivi en temps réel : statut, volume, retards

PLAN 30 JOURS

- Semaine 1 :** Cartographier le process actuel
+ identifier les frictions
- Semaine 2 :** Mettre en place le flux 'cœur'
(MVP fonctionnel)
- Semaine 3 :** Ajouter relances + notifications
+ règles d'exception
- Semaine 4 :** Mesurer (temps gagné, erreurs, taux)
+ itérer

CE QUE REÇOIT LE PROSPECT

- ✓ Potentiel d'automatisation (%)
- ✓ Temps récupérable (h/semaine)
- ✓ Économies mensuelles et annuelles (€)
- ✓ ROI estimatif (%) + Payback (mois)
- ✓ Score de maturité (label + note /10)
- ✓ Niveau de priorité (P1/P2/P3)
- ✓ Top 3 priorités personnalisées
- ✓ Quick wins + Plan 30 jours

RÉSERVER UN APPEL DÉCOUVERTE

Note : L'analyse est une estimation prudente basée sur les réponses.

On valide ensuite sur vos données réelles.

alpha-nc.com • Alpha No-Code © 2026 • Page 4/4